任天堂
ファミリーコンピュータ™
FAMICOM FAMILY
ビジネスシミュレーションゲーム
プレジデントの選択
2メガ
+バッテリーバックアップ
取り扱い説明書

GAM-B3-06

目次

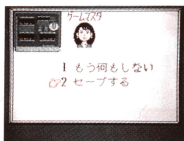
1. はじめに —— P. 1
2. ゲームスタートと記録 —— P. 2
3. コントローラーの使い方 —— P. 4
4. ゲームの目的 —— P. 5
5. 各市場の設定 —— P. 10
6. コマンド説明 —— P. 12
   (1)状況や情報をみるコマンド
   (2)部下の部長に指示するコマンド
7. 各部署の役割 —— P. 18
   (1)開発部　(5)経理部
   (2)人事部　(6)工場
   (3)総務部　(7)広告部
   (4)社長室　(8)営業部
8. 車を生産するのに必要なのは？ —— P. 33
9. 自動車の価格について —— P. 34
10. 決算 —— P. 36
11. アクシデント —— P. 38
12. 不渡りと倒産 —— P. 40
13. 経営者の 七 戒 —— P. 41
14. 用語解説 —— P. 43

1. はじめに

この度は当社の『プレジデントの選択』をお買い上げ頂きありがとうございます。
本ゲームは、いま最もおもしろいと言われている自動車業界をモチーフにした、新しいタイプの経営シミュレーションゲームです。経営工学の専門家集団をブレーンに迎えて製作されたその内容は新車開発・製造・販売・広告から人事・経理に至るまでリアルにシミュレートされ、なおかつ、そうした事を感じさせない、とてもわかりやすいゲーム進行となっています。
このゲームの目的は、あなたが自動車会社の社長となって日本・NIES・ヨーロッパ・アメリカの四大市場を制覇し、自分の会社を世界No.1の自動車メーカーにする事。ともすればシビアになりがちなゲーム性を、「総務課山口六平太」等でおなじみの人気マンガ家・高井研一郎氏作のキャラクター達が、コミック感覚で楽しませてくれる事でしょう。
今こそ、あなたの経営能力が問われる時です！どうか、このリアルな経済戦争を存分にお楽しみ下さい。

2.ゲームスタートと記録

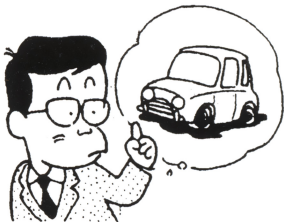
ゲームの始め方

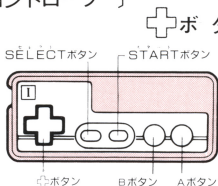
タイトル画面のとき、SELECTボタンを押すとSTARTかCONTINUEを選ぶことができます。STARTは、ゲームを最初から始める場合です。CONTINUEは、前回の続きから始める場合です。

セーブの方法

「プレジデントの選択」では、バッテリーバックアップでゲームを途中でセーブすることができます。セーブしておけば、次回に始めるときにセーブしたところから再開することができます。

セーブの方法は、**コマンド**の[S]でゲームマスターを呼び出してそこで、セーブするを選んでAボタンを押して下さい。ただし、セーブをしますと前回セーブされているものは、すべて消えてしまいますので注意してください。

ゲームの終わり方

「プレジデントの選択」は、バッテリーバックアップに対応しています。ゲームを終わるときは必ずリセットボタンを押しながら、POWER(電源)スイッチを切ってください。さもないと、あなたの大切なセーブデータが消えてしまうかもしれません。データが消えてしまうとCONTINUEを選んでも 最初から始まってしまいます。

3. コントローラーの使い方

〔コントローラー〕

ボタン：左右に動かしてコマンドを選ぶ。上下に動かして項目を選択する。

Aボタン：決定する　Bボタン：キャンセル
SELECT：決算用語の解説（決算時のみ）

●数字を決めるとき

⇧：上に動かして数字を増やす。
⇩：下に動かして数字を減らす。

●大きな数字を決めるとき

⇧ 上に動かして数字を増やす。
⇦ 左に動かして数字の桁を大きい方に移動する。
⇨ 右に動かして数字の桁を小さい方に移動する。
⇩ 下に動かして数字を減らす。

4. ゲームの目的

4大市場を制覇して、目指すは世界の自動車王！

『プレジデントの選択』は、各市場3位の自動車会社を1位にするという経営シミュレーションゲームで、舞台は大きく次の4つに分かれています。

日本市場
‖
日本＋NIES市場
‖
ヨーロッパ市場
‖
アメリカ市場

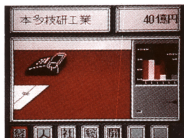
まず最初は日本市場。プレイヤーであるあなたが業界第3位、本多技研工業の社長に就任したところからゲームは始まります。そしてこの本多技研をNo.1企業にするべく経営手腕をふるうのです。ある一定条件をクリアすると日本市場から次の市場へ進むことができるようになります。ただし、ここで次の市場に進まず徹底的にその市場で勝負する事も可能です。

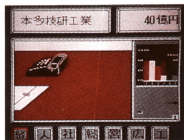
新しい市場に移るとまた業界3位の会社の社長となり、次第に巨大で手強くなってゆく市場・ライバル会社との闘いを繰り広げて行く事になります。

こうして最後のアメリカ市場を制覇するとゲーム終了、ゲームは完全にあなたの勝利というわけです。さあ、果してあなたの経営手腕や如何に⁉

ゲームの１年

このゲームには次のような時間の流れがあります。

●期首処理

いわば、これからの１年間の準備をし、会社の方針等を決めるところです。銀行からお金を借りて、資金の準備をしたりその年に生産する自動車を設計したりします。すべての準備が終ったらⓈコマンドの「何もしない」を選んで下さい。通常ターンへと進みます。

●通常ターン

ここで、自動車を製造したり販売を行います。
お金がかかる事をすると１ターン進みます。
１年は24ターンです。24ターンをすぎると、決算をして次の年に進みます。
画面の右下の数字が現在のターン数を示しています。

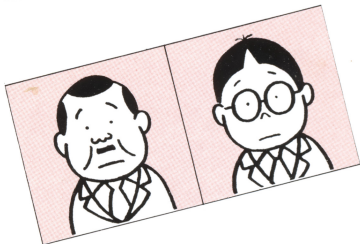
※ターン：ＳＬＧ等に用いる、ある行動に対して費す時間の単位。野球のイニングのようなもの。このゲームの場合は１ターン＝半月。

●決算

決算では、ワーカーやセールスの人件費（給料）等を１年分支払って決算書を作成します。ここで、どれだけ儲ったかがわかります。

ここで支払う金額は大きいので十分に現金を用意しておいて下さい。さもないと、倒産してしまう恐れがあります。

以上の３つを毎年繰り返してゲームは進行します。

※決算の詳しい説明は、システム手帳をご覧下さい。

『プレジデントの選択』
ゲーム進行早見チャート

次の市場へ……

決算！

人件費 etc 決算
借入金返済
決算書
シェア・順位

販売する営

広告

定価 or 値引販売!?

材料→仕掛品→製品工

製造

QC

人を雇う人

我社の情報

ワーカー＆セールスマン

材料を買う総

アクシデント

大衆・スポーツ・高級

生産 合理化

5. 各市場の設定

各市場の会社

4つの市場には各々、次のような会社とシェアが設定されています。□の会社が、あなたが社長となる企業です。

市場	シェア	会社
●日本市場	シェア1位	富口自動車
	2位	日本産業
	3位	本多技研工業
	4位	富士重工
●日本＋NIES市場	シェア1位	富口自動車
	2位	日本産業
	3位	本多技研工業
	4位	近代自動車
●ヨーロッパ市場	シェア1位	フィアッド
	2位	ルノーウ
	3位	ワーケン
	4位	ベンズ
●アメリカ市場	シェア1位	JM
	2位	クライスリー
	3位	フォードン
	4位	ボルシェ

各市場のクリア条件

次の市場へ進むにはある一定のクリア条件を満たさなければなりません。クリア条件は市場ごとに異なります。

日 本 市 場	過去3年中2年がシェア1位であること。 現金が1,000億円以上あること。
日本市場 +NIES市場	過去4年中3年がシェア1位であること。 現金が1,500億円以上あること。
ヨーロッパ市場	過去5年中4年がシェア1位であること。 現金が2,000億円以上あること。
アメリカ市場	過去6年中5年がシェア1位であること。 現金が2,500億円以上あること。

6. コマンドの説明

実際のゲーム進行は、いくつかのコマンドによって行ないます。コマンドの種類は大きく状況や情報を見るものと部下に指示するものとに分かれ、いずれも画面下にアイコン(記号)のかたちで表示されます。

(1) 状況や情報をみるコマンド

自社やライバル会社、市場の状況を見たり情報を収集したりするコマンドです。ゲーム中、常に表示されています。

(呼ぶ)

あなたの部下である各部署の部長を呼び出すことができます。(6-(2).「部下の部長に指示するコマンド」参照)

(会社)

倉配 コマンド実行後に選ぶと、他社の倉庫や配置についての情報を得る事ができます。会に赤枠を合わせて Ⓐ ボタンを押して下さい。順次、各社の様子が表示されます。

(配置)

生産設備であるラインと、すでに雇っているワーカー・セールスの数を知る事ががでぎます。

（倉庫）

その会社の倉庫に何があるかが分かります。ふだんは自社の倉庫内容が 表示されます。倉庫に入れられるものは、材料・仕掛品・製品の３種です。

（状態）

このコマンドでは保険の加入・未加入と広告の結果が分かります。

（市場）

現在どのタイプの車の材料を買えるかが分かります。

（SAVE）

ゲームマスターを呼び出して、次の２つを行う事ができます。

●もう何もしない

資金の残金が少なくて何もできない時や、自分の意志で何もしたくない時はこれを選んで下さい。次のターンへ進む事ができます。

また、期首処理の最後には必ずこのコマンドを実行しないと通常ターンへ進む事ができません。

●セーブする

ゲームをセーブします。ただし、セーブをすると前回セーブした内容はすべて消えてしまいますので注意して下さい。

ゲームマスターとは？

ゲーム中、要所要所に登場してはデータのセーブや進行を手助けしてくれるのがゲームマスターです。『プレジデントの選択』のゲームマスターは女性ですから、さしずめ秘書といったところでしょうか⁉

(2) 部下の部長に指示するコマンド

さあ、いよいよあなたの経営哲学を実践する時がやってきました。次のコマンドを使って部下に指示を出して下さい。
期首処理と通常ターンではコマンドの種類・内容が異なり、各々次のようになっています。

●期首処理の時

(経理)

経理部長を呼び出して意見を聞いたり、銀行にお金を借りに行かせたりする事ができます。

ゲームをスタートしてまず初めに、ここで資金を調達しましょう。

(人事)

人事部長を呼び出して、配置転換等を行います。

(社長室)

調査会社を雇って市場調査をする事ができます。

(総務)

ここでは総務部長に意見を聞いたり保険への加入・増資・機械や倉庫の売却を行います。雑務の多い忙しいセクションです。

(開発)

開発する車の仕様(性能)を決めるのが開発部です。まず、ここで車の設計をしておかないと通常ターンへ進む事ができません。

また、ゲームの初めに開発することができるのは大衆車のみです。

●通常ターンの時

経（経理）
経営状態を見る事ができます。同じ部署でも期首処理の時とは仕事内容がちがってきます。

人（人事）
人材を募集してワーカーやセールスマンを雇い入れます。

社（社長室）
社長室長を呼び出します。社長室は言ってみればあなたの懐刀。自社及びライバル社、市場などのさまざまなデータを収集してくれます。

総（総務）
材料・設備の購入、倉庫の売買、仕入合理化を行います。ゲーム中、最もひんぱんに使われるコマンドです。

（営業）
営業部長を呼び出して、工場でつくられた車を販売する部署です。
ただし、セールスマンがいないと、ここの部署では販売できません。

（広告）
広告は今や企業の花形セクション。TV・新聞などの宣伝はもちろん、イベントやモーターショー、F1チームの派遣まで行なって販売効果を高めます。

（工場）
工場長を中心に、抜群のチームワークで車の製造に取組みます。
生産合理化及びＱＣも、このコマンドで行います。

※QC＝Quality Control の略称

7. 各部署の役割

あなたが社長をつとめる会社には8つの部署があり、各々の役割に応じてあなたの指示をこなしてゆきます。同じ部署でも期首処理と通常ターンではできる仕事が異なります。各項目の後に付いている㊊㊋マークを目安にして下さい。

(1) 開発部

ここは自動車の設計を行うセクションで、**期首処理**にしか呼び出せません。
期首処理時に車の設計をしておかないと通常ターンへ進めないので注意して下さい。会社の中枢部のひとつです。

●仕様を決める

車の仕様は、次の4つの項目に20点を振り分ける事で決まります。ここで市場の好みを予想して個性のある自動車を設計して下さい。例えば、日本ではガソリンが高いので大衆車は燃費の良いタイプが売れそうだ、よし燃費の点数を多くしようと

いった様に設計して下さい。Ⓐボタンで決定、Ⓑボタンでキャンセルされます。

1) 性能
性能を高くするとスピードが早く加速の良い、速さに秀れた車に仕上がります。

2) 燃費
燃費を高くすると、同じ量のガソリンで 長い距離を走れる様になり、経済的な自動車ができます。

3) 居住性
居住性を高くすると、 ゆったりとした快適な自動車になります。

4) デザイン
見た目の良さを重視するならば、ここに多くの点を振り分けましょう。

最初は、大衆車から

『プレジデントの選択』では、３つのタイプの自動車を生産して販売することができます。しかし、最初は大衆車しか生産できません。
スポーツ車は３年目以降に、高級車は５年目以降に生産することができるようになります。

(2) 人事部

人事部は、ワーカーやセールスを雇ったり、配置転換を行なったりするところです。

●ワーカー及びセールスを採用㊟

ワーカーやセールスを、雇い入れることができます。ワーカーは工場で車を製造するために、セールスは販売するためには欠かせない人材で、双方共1ユニットあたり人材募集費として1億円かかります。ここで注意が必要なことは、必要以上に人材を雇い入れないということです。なぜなら、決算時に1ユニットあたり福利厚生費として2億円、人件費として14億円かかり、しかも人件費は年々1億円ずつ上がっていくからです。人材にはお金がかかると覚えておいて下さい。

●配置転換㊙

ここではワーカーやセールスの配置転換をする事ができます。例えば大衆車のワーカーを

スポーツ製造ラインに移したりはもちろん、余ったワーカーをセールスに、またはその逆といった具合に適材適所、うまく人員を配して下さい。余分な人員は余剰人員としてストックしておく事もできます。上から順番に✚ボタンとⒶボタンで配置を決め、最後の高級車のところでⒶボタンを押すと決定です。

(3) 総務部

総務部は、会社や工場を運営していくにあたっての雑務をすべて引き受けてくれるセクションです。特に、材料や倉庫の購入は重要な仕事です。

●保険加入 ㊐

火災や盗難で材料や製品が失われた場合、保険に入っていると損害額相当の保険金が支払われます。
保険料は1口1億円で何口でも加入できますが2口以上入っても意味がありません。
有効期間は1年です。

●材料を買う (通)

市場に材料があれば市場から材料を購入できます。

材料1ユニット分の価格（1千台分）

大衆車	4億円
スポーツ車	6億円
高級車	8億円

●倉庫の購入と売却（購入は(通) 売却は(期)(通)）

倉庫は、2億円で購入することができます。また、倉庫は減価償却しません。いつまでたっても同じ価値を保ちます。

また、倉庫は1億円で売却することができます。

●増資 (期)

ランクA	現在の資本金の50%
ランクB	現在の資本金の20%
ランクC	現在の資本金の10%
ランクD	現在の資本金の 0%

資本金を増やすことを増資といいます。増資をすると銀行からお金をより多く借りることが出来ます。「プレジデントの選択」で行う増資は、自己増資です。前年度経営状態の経営ランクに

よって、増資できる額が決まります。１年目は増資することはできません。なお、資本金の上限は3,000億円なので、これを超えて増資する事はできません。

●機械〔設備〕の購入と売却（購入は㊟ 売却は㊐）

製造ラインの設備を購入できます。（ラインの価格は P.34 をご覧下さい。）また、期首処理で売却することもできます。

ただし、製造ラインの機械は毎年１割づつ減価償却しますので価格は年々安くなります。

機械売却の売価は、簿価の60%から80%の間で買い手が現れます。値段が気に入らなければ断わって次の買い手を捜しましょう。

※簿価＝ここでいう簿価とは、その年の機械の帳簿価格（評価額）を指す。

●仕入合理化 ㊟

仕入合理化を行うと、材料の仕入れ価格が５%安くなります。

会社が大きくなって材料を多く購入できる様になってから行うと、多少材料費を節約できます。

(4) 社長室

社長室は、会社の内外の情報を管理するセクションです。特に、調査会社を使って他社の動きを探る事ができます。

●自社及びライバル社の情報 (通)

自社とライバル社について社長室で独自の調査をします。しかし、ライバル社の調査に関しては調査会社ほど得意でなく、よい、わるい、ふつうの3段階しか分かりません。また、わからないときもあります。しかし、何回調査しても無料です。
また、自社の情報は、シェア・現在開発している車種の仕様・天気予報と続きます。シェアは、前年の比率が分かります。また、天気予報では次のことが分かります。

- 日照り：決算時に社員の給与が払えないとき
- 雷　：ワーカーやセールスが辞めそうなとき
- 大　雨：ストライキが起きそうなとき

●市場調査 ㊊ ㊋

市場調査で、調査会社を使って他社の動向や市場のニーズを調べることができます。
調査会社は2社ありそれぞれ調査できるものが違います。
調査料は3ランクあり、1回に付梅1億円、竹5億円、松10億円で、料金が高くなればなるほど調査結果は正確になります。

〔にこにこ調査会社〕

にこにこ調査では、ライバル社の設計した自動車の設計値を調査できます。1度に何社調査してもらっても同じ料金です。
評価は、6段階でSA・A・B・C・D・Eです。もちろんSAが一番設計に力を入れていてEだとほとんど無視していることが分かります。

〔調査ロイ〕

調査ロイでは、その市場ではどのタイプの自動車が人気があるかといった市場ニーズを調査することができます。
調査の中では最も重要なので、多少お金に余裕があったら早めに調査して市場にあった自動車を設計しましょう。同じ市場なら、この数値は変化しません。

(5) 経理部

経理部は、会社のお金関係を管理するセクションです。

●銀行借入 (期)

銀行からお金を借りることが出来ます。ただし、借りられる額は資本金の３倍までです。
利率は、前年度経営状態の経営ランクによって違ってきますが、１年目は一律８％となります。

利率

ランク	利率
ランクA	4%
ランクB	6%
ランクC	8%
ランクD	10%
ランクE	12%

※Eランクは倒産をふせぐための緊急融資のとき

●経営状態を見る (通)

現在の資産と前年度の経営状態をみることができます。ここで一番重要な事は資産中で、**現在持っている倉庫**の数が分かることです。

●**借入金返済**（決算時）

銀行から借りたお金は決算の時に返す事ができます。自動的に高金利の借入金から返してくれるので、とりあえず返しておいてからまた安い金利で借り直すのも良い手です。

(6) 工場

工場は実際に自動車を製造するセクションです。

●**材料→仕掛品→製品**（通）

材料を仕掛品に、仕掛品を製品に加工することができます。

仕掛品とは、製品になる前の半完成品の事です。

それぞれ1ユニットにつき投入費として2億円かかります。

●生産合理化 (通)

大衆車の生産能力が、10%大きくなります。ただし、費用として2億円かかります。したがって、持っている大衆車用の製造ラインが多ければ、それだけ効果は大きくなります。スポーツ車や高級車には効果がありません。

●QC (通)

QCを行うと自動車の品質が多少あがります。また、工場での事故を防ぐことができます。ただし、費用として2億円かかります。

(7) 広告部

広告部は、販売を支援するための広告や宣伝をするセクションです。広告合戦で他社に後れをとるとそれだけ販売状況に響いてきます。

●通常広告 (通)

通常広告は、比較的安全な広告方法です。確実ですが効果はそれほど高くありません。また、市場によっても多少効果の低いものもあります。

○テレビ

テレビやラジオを使ってコマーシャルを流します。（電波媒体といいます）

○新聞

新聞や雑誌に広告を出します。（印刷媒体あるいは平面媒体といいます）

○イベント

会場を用意して、派手に盛り上げるイベントを行います。例えば、ユーザー感謝のフェスティバルといったもの。

○キャンペーン

販売店などを通じて、お客さんに大々的に訴えかけます。例えば、１００万台突破記念セールなど。

●特別広告　（通）

特別広告は、一種のギャンブル的な広告です。成功する確率は低いのですが、一旦成功すると効果は非常に大きなものになります。

○商談会
新車発表やモデルチェンジのときに販売店で行なうキャンペーン。特別広告の中では比較的ギャンブルの要素が少ないタイプです。

○モーターショー
幕張メッセで開催されるモーターショー。ここにブースを出して出品します。やはり特別広告の中では比較的ギャンブルの要素が少ないです。

○タレント
タレントと専属契約を結んでイメージガールとして採用します。タレントに人気が出ると、その企業のイメージも良くなり自動車の売れ行きも良くなります。ギャンブルの要素は中ぐらいですが、思わぬ落し穴もあるので要注意！

○Ｆ１チーム
Ｆ１にワークスチームを派遣します。
Ｆ１の成績が良いと、ホンダの例に見るように自動車の人気は非常に高まります。
ギャンブルの要素は大きく、惨敗すると逆効果になるのでいちかばちかの時にどうぞ。
※ワークスチーム＝メーカーが直接面倒を見ているレーシングチームの事。

(8) 営業部

営業部は、工場で生産した自動車を販売するセクションです。
通常ターンでのみ呼び出す事ができます。

販売方法は、定価販売と値引き販売の２つの方法があります。共にセールスマンが必要でセールスを雇うと、セールス１ユニットあたり５ユニットの自動車をこちらから好きなときに販売することができます。（他にも、ライバル社が販売宣言をしたときは、セールスの有無にかかわらず販売することができます。

●定価販売

自動車の設計が市場のニーズとかなり近い場合は、定価販売が有利です。各社の中から市場の好みに合った自動車が売れていきます。定価で売るために売れたときの利益は大きいのですが、自動車に人気がないときはいつまでたってもまったく売れません。

●値引き販売

自動車の設計に自信がないときは、値引き販売で自動車を安売りしましょう。ライバ

ルの価格を予想してそれよりほんのわずかに安い価格を付けられれば理想的です。ここで注意が必要なのは、値引き販売でも自動車の人気が影響するということです。例えば、ライバルが140万円の価格であなたが135万円の価格を付けたとします。しかし、ライバルの自動車のほうが人気が高いときは、140万円をつけたライバル社の自動車が売れる場合があります。このあたりの感覚は、実際にライバル社と戦ってつかんでください。

●ライバル社の販売宣言

ライバル社が販売宣言をした場合はたとえあなたが販売を禁じられていても販売に参加することが出来ます。

ライバル社の販売宣言に対抗したときは、何台販売するかは選ぶことが出来ません。また、販売車種も決められてしまいます。販売を禁じられているときとは、セールスがいない場合やアクシデントの病気入院・行政指導のときなどです。

8. 車を生産するのに必要なのは？

自動車をつくる上で、絶対これだけはなくてはならないという物があります。

●何につけても倉庫が必要

材料を買うにも、出来た仕掛品や製品（自動車）を保管するのにも倉庫が必要です。

倉庫は、１棟につき材料・仕掛品・製品を問わず８ユニットまで入れられます。なお、倉庫の他に野積みとして２ユニット保管できます。

※野積＝倉庫に入れないで、青空のもとに積んで置くこと。野ざらしともいう。

●材料がなければ何もできない

材料は各材料市場に出回り、各社が自動車を販売するとその数だけ戻されます。材料は全般的に不足ぎみですからその確保も重要なポイントになります。また、倒産した会社がでるとその会社が持っていた材料は自動的に材料市場に戻されます。

●設備及びワーカー

製造ラインは、自動車を生産するための機械です。これがなければ工場で自動車を生産できません。また、大衆車用のみは生産能力が小さいが安い普通タイプと、生産能力の大きく高い高速タイプの２つがあります。

設備の価格と性能

機械名	必要ワーカー	価格	生産能力
大衆車普通ライン	2ユニット	70億円	10ユニット
大衆車高速ライン	3ユニット	120億円	20ユニット
スポーツ車ライン	1ユニット	40億円	3ユニット
高級車ライン	1ユニット	50億円	3ユニット

9. 自動車の価格について

自動車の定価は、大衆車140万円・スポーツ車180万円・高級車250万円です。
販売のとき定価販売を選択すると、1ユニット1千台ですから大衆車で14億円の売上が得られます。
さて、『プレジデントの選択』で最も重要なことは、自分の生産している自動車がいくらぐらいで売れるのか考えることです。
自動車の価格を決める要因は2つあります。

●自動車の設計

最もよく売れる車の設計内容は車種別に性能・燃費・居住性・デザインの得点が市場毎に決ま

っており、もし、その数字とあなたが設計した車の数字が同じならばあなたの自動車は定価で売れる力があることになります。しかし、市場の数字と違えば違うほど、あなたの自動車は人気がなく価格を安くしなければ売れなくなります。いかに市場のニーズをつかむかが最大のポイントとなるわけです。

●広告

自動車の設計が期首処理ですべて決まってしまうのに対して広告は、何回か広告をすることによって効果がでてきます。
広告の効果は、ライバルの他社と比べて何番目に当たるかによって決まります。
広告効果
　1位　10%自動車の価値が上ります。
　2位　5%　　　〃
　3位　まったく効果なし
　4位　5%自動車の価値が下ります。

10. 決算

通常ターンの24ターン目を過ぎると決算処理に入ります。決算内容は次の通りです。

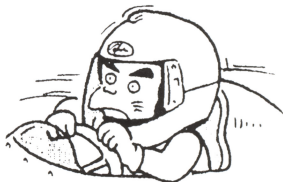
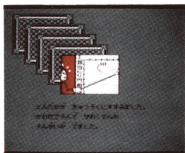
●借入金返済

銀行に借金を返す事ができます。自動的に利率の高いものから払ってくれます。

●決算書

予算により３段階のグレードを選ぶ事ができます。

●シェア・順位
　今年度のシェア(%)と業界順位がわかります。

こうして次年度へと進んでゆくわけですが、その市場をクリアする条件（P.11参照）が揃っている場合には次の市場へ進むか、現在の市場で更に続けるかを選択する画面が表示されるので、どちらかを選んで下さい。

11. アクシデント

（通常ターンの）各ターンの終りには、あなたの経営戦略に影響を及ぼすさまざまなアクシデントが待ち受けています。ビジネスシミュレーションゲームでは普通、リスクカードと呼ばれているものです。

●病気入院　働き過ぎで入院、１回休みとなります。
ただし、ライバル社が販売宣言した場合は販売できます。

●欠陥商品発生　事態収拾のため５億円の出費になります。

●ストライキ　工場をあまり稼動させすぎると、ワーカーがストライキを起こします。その場合、自動車は製造することができません。

●工場で事故　工場で事故が発生すると、補修に５億円かかります。また、自動車も製造することができません。

●円高／円安　円高だと７億円の為替損となり、円安では７億円の利益となります。

●行政指導　２ターンの間、販売を自粛しなければなりません。ただし、ライバル社が販売宣言した場合は販売できます。

●Ｆ１優勝　派遣していたワークスチームが見事レースに優勝！　会社の人気がぐっと高まります。

●大型商談　商談成立、大衆車５ユニットが定価で販売されます。

その他にも、いろいろな出来事が起こります。

12.不渡りと倒産

経営者にとって最も恐るべき事態、それが不渡りと倒産。このゲームでも、それは確実にあなたのもとへと訪れるのです。

●1回目の不渡り

決算時にワーカーやセールスの人件費を払うだけの現金がない場合は、不渡りとなります。ただし、1回目は銀行から緊急融資を受けられます。緊急融資は利息が12%と特別高く、しかも銀行員にいやみなどいわれるのでこのような事態にならないようにしてください。なお、このときは融資枠に関係なく足りない金額(ショートした金額)の2倍まで借りることが出来ます。

●倒産(GAME OVER)

同一市場ですでに1回不渡りをだし、2度目に現金が足りなくなった場合は、もう銀行も助けてはくれません。あなたの会社は倒産です。倒産しますとゲーム・オーバーとなります。

●ライバル社の倒産

ライバル社も倒産することがあります。製品の在庫を抱えすぎたか、材料がうまく購入できなかった場合に倒産に追い込まれることがあります。倒産した場合は、その会社の所有している材料・仕掛品・製品はすべて材料として材料市場に戻されます。

13. 経営者の七戒

一. 資金を有効に使え!

常に現在の手持ちの資金を最も有効に使う事を考えなければなりません。せっかくの資金も宝の持ちぐされでは困りますからね。

二. 適切な人員と設備!

市場の規模や自社の販売力を考えて、適切な設備(ライン数)を決め、そして、その設備に合った人員(ユニット数)を決める。これが利益を高めるコツです。

三. 材料を確保しろ!

このゲームでは、材料の確保がひとつのネックになっています。市場を常にチェックしてライバルに買われる前に買って下さい。

四. 倉庫を買え!

材料を確保する為には、まず倉庫が必要です。ゲーム全般的に、この倉庫の数が壁になってしまう事がよくありますので、手があいたら倉庫を買う事をおすすめします。(現在の手持ちの倉庫の数は経理部で見る事ができます。)

五.ニーズに合った車を開発!

ニーズに合った車を開発出来るようになれば、世界一だって夢ではありません。市場が何を求めているのか? 我社の車に何が足りないのか? 社長室と一緒にそんな事を考えながら、最高の車を目指して下さい。

六.販売のタイミング!

たとえ、ニーズに全然合ってない車でも、ライバルの在庫が少ない時なら定価で売れる事もあります。時は金なり! 売るタイミングはそれほど重要なのです。

七.社員を大切に!

人間とはわがままなもの。仕事が続くとストライキを起こし、ヒマだと会社を辞めてしまいます。しかし、人を制する事ができなければ真の経営者とは言えません。〝人は石垣、人は城〞とはよく言ったものです。

14. 用語解説

○受取保険金

火災や盗難の際に保険会社から受け取った保険金の事。

○期首／期末

企業は経営成績及び財政状態を知るため一定期間ごとに決算を行っていますが（プレジデントの選択では1年間）、その期間の初めを「期首」終わりを「期末」と言っています。

○QC（Quality Controlの略称）

品質管理の事を言います。

○減価償却／減価償却費

一般の固定資産は、使用または時の経過によって、その価値がしだいに減少します。それを帳簿上で表現する手続きを「減価償却」と言い、この費用を「減価償却費」と言います。(価値が下がった分を費用として計上しなくてはならない。)

○増資

資本金を増やす事を言います。「増資」は企業規模を拡大する場合などに行いますが、逆に企業規模を縮小させる場合は「減資」を行います。

○**資本**（**自己資本**）⇨負債

資本は出資者又は株主etc から調達した資金および自社で稼得した資金を指しています。又資本は「他人資本」と区別するために「自己資本」とも呼ばれる事もあります。

○**納税充当金**

ふつう決算時にはまだ税金を払っていない事が多く、そのため決算時には払った事にして処理しています。そこでその時すでに払っている税金と区別する為に「納税充当金」と呼ばれています。

○**法人税**　企業が国に支払う税金の事。

○**支払利息**　　銀行等の債権者に支払う利息。

○**負債**（**他人資本**）⇨資本

銀行等から借り入れている資金等の事。しかし、負債を他人から借りている資本だと考える場合、「他人資本」とも呼ばれます。自己資本と他人資本をまとめて、広い意味で「資本」と呼ぶ事もあります。

○**投入費**　材料を工場に投入する際にかかる費用。

○**福利厚生費**

企業が社員に費やす福利的・厚生的な費用を言います。例えば社員が入院した時にかかる医療費や 社宅の管理費 etc

このたびは　HOT・Bのゲーム カセット「**プレジデントの選択**」をお買い上げいただきまして、誠にありがとうございました。

> ご使用の前に取扱い方、使用上の注意等この「取扱説明書」をよくお読みいただき、正しい使用方法でご愛用ください。
> なお、この「取扱説明書」は大切に保管してください。

使用上の注意

1）ご使用後はACアダプタをコンセントから必ず抜いておいてください。

2）テレビ画面からできるだけ離れてゲームをしてください。

3）長時間ゲームをするときは、健康のため約2時間ごとに10分から15分の小休止をしてください。

4）精密機械ですので、極端な温度条件下での使用や保管および強いショックを避けてください。絶対に分解しないでください。

5）端子部に手を触れたり、水にぬらさないようにしてください。故障の原因となります。

6）シンナー、ベンジン、アルコール等の揮発油でふかないでください。

7）バックアップしているため、電源の投入および切り方に注意してください。

HOT·B

株式会社ホット・ビィ 〒162 東京都新宿区新小川町6-29 朝倉ビル6F

なお、ゲーム内容に関するお電話でのお問合せにはお答えできません。
往復ハガキ、又は返信用切手を同封の上、封書でお願いします。